



住友ゴム工業株式会社
SUMITOMO RUBBER INDUSTRIES, LTD.

住友ゴム工業株式会社

2024 年 12 月期第 2 四半期決算説明会

2024 年 8 月 7 日

イベント概要

[企業名]	住友ゴム工業株式会社		
[企業 ID]	5110		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2024 年 12 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2024 年 8 月 7 日		
[ページ数]	54		
[時間]	16:00 – 17:25 (合計：85 分、登壇：39 分、質疑応答：46 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	4 名		
	代表取締役 社長	山本 悟	(以下、山本)
	代表取締役 専務執行役員	西口 豪一	(以下、西口)
	取締役 常務執行役員	大川 直記	(以下、大川)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



執行役員 経理財務本部長

日野 仁 (以下、日野)

[アナリスト名]*

大和証券

坂牧 史郎

SMBC 日興証券

牧 一統

みずほ証券

坂口 大陸

モルガン・スタンレーMUFG 証券

垣内 真司

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com



登壇

井上：ご参加の皆様、大変長らくお待たせいたしました。これより、住友ゴム工業株式会社の2024年12月期第2四半期決算説明会を開催いたします。

本日の司会進行を務めさせていただきます、住友ゴム工業株式会社、IR室の井上でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは初めに、本日の出席者をご紹介します。

住友ゴム工業株式会社、代表取締役社長、山本悟でございます。

山本：山本でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

井上：代表取締役、専務執行役員、西口豪一でございます。

西口：西口でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

井上：取締役、常務執行役員、大川直記でございます。

大川：大川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

井上：執行役員、経理財務本部長、日野仁でございます。

日野：日野でございます。よろしくよろしくお願いいたします。

井上：本日の発表は、弊社Webサイトに掲載しております資料に沿って行わせていただきます。会場でご参加の方には、決算短信、決算説明資料、中期計画進捗報告資料をお配りしてまいります。不備がございましたら、会場内の担当の者へお申し付けください。

それでは、社長の山本より決算概要についてご説明の後、常務の大川より決算内容詳細についてご説明いたします。その後、山本より中期計画進捗についてご説明いたします。説明終了後、皆様よりご質問を賜りたいと存じます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、山本よりご説明いたします。

山本：社長の山本でございます。本日はご多忙の中、当社の2024年12月期第2四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

サポート

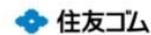
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それでは、2024 年度上期の業績の概要と、現在の主な取り組みについてご説明させていただきます。

会場でご参加の方は、お手元の冊子にございます決算説明資料をご覧くださいと思います。オンラインでご参加の方には、資料の掲載先をチャットにてお送りいたしております。

2024年度第2四半期ハイライト



24年1-6月業績

- **過去最高の売上収益（5,870億円）ならびに事業利益（423億円）、営業利益（420億円）
四半期利益（387億円）、事業利益率は7.2%**
- **タイヤ事業 売上収益と事業利益が過去最高**
前年同期比 増収増益（海外市販用が欧州で増販、海外新車用が北米で増販）
- **スポーツ事業 売上収益と事業利益が過去最高**
前年同期比 増収増益（ゴルフが日本、北米、欧州で増販、テニスが日本で増販）
- **産業品他事業 前年同期比 減収増益**
（医療用ゴム製品は欧州の子会社売却に伴い販売減、一方、事業利益率向上）

現在の主な取り組み

構造改革

北米と北米以外の先行して取り組んでいる事業について2024年中に目処付け（継続）

成長事業の基盤づくり

- ・ **アクティブトレッド技術** ～あらゆる道にシンクロするゴム～
次世代オールシーズンタイヤ「SYNCHRO WEATHER」
2024年7月22日商品発表、2024年10月1日発売
- ・ **センシングコア** ～センシング技術で危険を事前に察知～
乗用車向けに提供開始へ



6

それでは、スライドの 6 番をご覧くださいと思います。

2024 年度上期の当社グループの売上収益ならびに事業利益、営業利益、四半期利益はともに過去最高を更新いたしました。中期計画で財務目標として掲げております事業利益率につきましては、前年同期比 4.2 ポイント改善し、7.2%の水準にまで向上いたしました。

タイヤ事業の売上収益と事業利益、スポーツ事業の売上収益と事業利益につきましても、過去最高を更新いたしました。

タイヤ事業では、海外市販用タイヤは欧州で増販することができました。また、海外新車用タイヤは北米で増販することができました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



欧州では、FALKEN の強みでありますオールシーズンタイヤの販売が引き続き好調を維持しております。これまで着実に向上させてきておりますブランド力をベースに拡販してまいります。

北米では、新車用が堅調に推移いたしまして、新モデルへの採用もあり増販となりました。市販用は前年同期を下回ったものの、ピックアップトラックや SUV 向けの主力商品でございます FALKEN 「WILDPEAK」シリーズの販売は、引き続き好調に推移しております。

スポーツ事業では、主力市場の北米や日本、そして欧州において、ゴルフクラブを増販いたしました。昨年 12 月に発売いたしました「ゼクシオ 13」も順調に販売を伸ばしております。テニス用品は、日本において増販いたしました。

産業品他事業では、1 月末に欧州の医療用ゴム製品の子会社を売却したことなどによりまして、売上は減少いたしました。また、欧州の子会社売却に伴う利益改善により、産業品他事業の事業利益率は向上いたしております。

現在の主な取り組みにつきましては、構造改革の最優先課題であります、北米事業の今年中の目途付けに向けて引き続き進めております。また、北米以外の先行して取り組んでおります事業につきましても、今年中の目途付けを行ってまいります。

そして、当社の独自技術でありますアクティブトレッド技術を搭載いたしました次世代オールシーズンタイヤ「SYNCHRO WEATHER」の商品発表会を 7 月 22 日に行わせていただきました。200 名近くの方にお越しいただきまして、商品コンセプト、新技術、販売戦略などをお聞きいただき、大谷翔平選手と広告出演契約を締結したことなどについても同時に発表させていただきました。

多くのメディアやモータージャーナリストの皆様「SYNCHRO WEATHER」を取り上げていただいている効果もございまして、販売店や消費者からの問い合わせや反響は想定以上でございます。かつてない大ヒット商品になることを改めて確信いたしております。

あらゆる路面に応答してグリップ力を保ち、安心・安全なドライブを実現する次世代オールシーズンタイヤ「SYNCHRO WEATHER」へ、ぜひご期待いただきたいと思います。

もう一つの当社の独自技術でありますタイヤセンシング技術、センシングコアは、これまでさまざまなメーカー、企業様と実証実験を進めてまいりました。センシングコアによって、タイヤの空気圧、荷重、摩耗、路面状態、車輪脱落の予兆を検知することができ、安全性が向上いたします。今年から、このセンシングコアを乗用車向けに提供してまいります。そして、今後は大型車向けにも展開してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



アクティブトレッド、センシングコア、当社の成長戦略を担う、これら二つの独自技術で、自動車の新たな未来に貢献してまいります。

2024年度 連結業績予想



	今回予想 2024年	前期実績 2023年	前期比	1Q時予想 2024年	今回予想 2024年 7-12月	億円 前年 同期比
売上収益	12,000	11,774	102%	12,000	6,130	99%
事業利益 率	800 6.7%	777 6.6%	103%	800 6.7%	377 6.2%	62%
営業利益 率	610 5.1%	645 5.5%	95%	610 5.1%	190 3.1%	40%
当期利益	410	370	111%	380	23	8%
ROIC <small>※1</small>	5.7%	5.7%		5.7%		
ROE	6.1%	6.3%		5.9%		
ROA <small>※2</small>	6.1%	6.2%		6.2%		
D/E Ratio	0.5	0.5		0.5		

※1. ROIC：「税引後事業利益」÷「投下資本」

※2. ROA：「事業利益」÷「総資産」

16

スライドの 16 番をご覧くださいと思います。

2024 年度通期の業績見通しは、売上収益は前期比 102%の 1 兆 2,000 億円、事業利益は前期比 103%の 800 億円、営業利益は前期比 95%の 610 億円、当期利益は前期比 111%の 410 億円でございます。本年 5 月に発表いたしました業績見通しから、当期利益を上方修正いたしました。

サポート

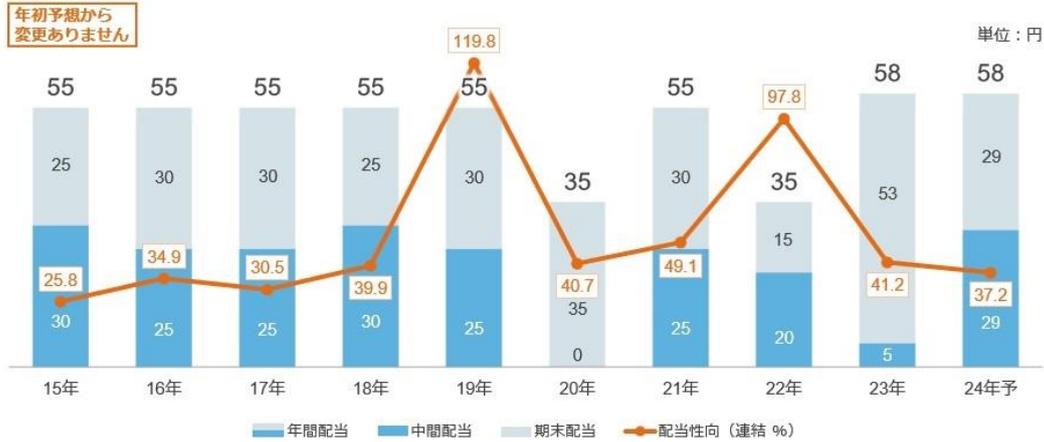
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



当社は株主への利益還元を最重要課題と認識して、連結ベースでの配当性向、業績の見通し、内部留保の水準等を総合的に判断しながら、長期にわたり安定して株主に報いることを基本方針としております。

2024年中間配当の決定および年間配当予想について：

2024年第2四半期末実績に基づき、1株当たり中間配当金を29円（年初予想から変更無）とすることを決定いたしました。期末配当金についても年初予想の29円を据え置きとし、年間配当金は58円となる予定です。



	19年	20年	21年	22年	23年
株主総利回り	107.1%	75.2%	101.3%	102.5%	136.2%
配当利回り※	4.1%	3.9%	4.7%	3.0%	3.8%

※配当利回り=1株当たり年間配当金÷各事業年度末日株価終値

30

続きまして、スライドの30番をご覧くださいと思います。

2024年の中間配当は、当初予想どおり29円といたします。期末配当につきましても、当初予想どおり29円とし、年間配当は58円とさせていただきます。

当社が配当の目安としております連結配当性向40%を少し切ってしまうのですが、構造改革への取り組み中ということで、今回はこの数字とさせていただきました。可能な限り、安定配当に努めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

直近の取り組み

詳細は弊社ウェブサイトからニュースリリースをご参照ください。(https://www.srigroup.co.jp/newsrelease/2024/index.html)

5月 ● 山梨県とグリーン水素による脱炭素化等に係る基本合意書を締結

4月 ● 天然ゴム業界の持続可能性向上を目指す「PROJECT TREE」に参加

3月 ● 「タイヤ製造における水素エネルギーと太陽光発電の活用」が「Tire Technology International Awards for Innovation and Excellence」で「Environmental Achievement of the Year – Manufacturing」を受賞
 当社の温室効果ガス排出削減目標がSBT認定を取得
 「健康経営優良法人2024（ホワイト500）」に認定 ～8年連続、健康経営宣言の実践で高く評価～

1月 ● 生物多様性保全の課題解決に向けて「TNFD Adopter」に登録 ～TNFD提言に沿った自然関連リスク分析を実施～

2024

12月 ● 「住友ゴムグループ人権方針」を策定

11月 ● サプライチェーン全体のカーボンニュートラル達成に向けた2030年目標を設定

10月 ● 天然ゴムの持続可能な調達に向け天然ゴムに特化したリスク評価ツールを導入

8月 ● 住友理工・住友ゴム・住友電工が協業して、サーキュラーエコノミーの実現に向けた取り組みを加速
 ～米国のバイオ技術会社LanzaTechとの廃棄物のリサイクルに関する共同開発に3社で参画～

4月 ● 福島県のタイヤ工場にて「水素エネルギーを活用したタイヤ製造のお披露目会」を開催

3月 ● 「スポーツエールカンパニー2023」に初認定
 ～「健康経営優良法人2023（ホワイト500）」にも7年連続で認定～
 タイヤ事業におけるサーキュラーエコノミー構想「TOWANOWA（トワノワ）」を策定

2023



The diagram illustrates the ESG framework. At the top is 'Our Philosophy Purpose' with the tagline '社会をみらいのエネルギーで未来の安心と信頼につなげる。' Below this are 'サステナビリティ長期方針' and 'はずむ未来チャレンジ2050'. The core is 'ESG (環境・社会・ガバナンス)' with '経済的価値' and '社会的価値' as pillars, leading to '持続的な成長と価値創造'.

33

最後に、スライドの 33 番をご覧くださいと思います。ESG 経営の推進について、直近の取り組みをご紹介します。

当社は、2050 年カーボンニュートラルの実現に向け、2021 年から水素エネルギーを活用したタイヤ製造に取り組んでまいりました。そして、今年 5 月に、山梨県と当社は、グリーン水素による脱炭素化等に係る基本合意を締結いたしました。「やまなしモデル P2G システム」は、再生可能エネルギー由来の電力から水素を製造し、水素を熱エネルギーとして利用することで、脱炭素化を実現する技術でございます。

これを当社の白河工場に導入することで、これまで導入を進めてまいりました、太陽光発電と水素ボイラーを組み合わせた、将来のあるべき姿であるエネルギーの地産地消を行うことにより、さらなる脱炭素化を図ってまいります。

以上で、私からの説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

井上：続きまして、常務の大川より 2024 年 12 月決算の詳細についてご説明させていただきます。

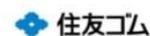
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

大川：大川でございます。本日は弊社決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。平素よりステークホルダーの皆様方には大変お世話になっております。この場をお借りいたしまして、深く感謝申し上げます。

それでは、私より 2024 年度上期の決算内容についてご説明させていただきます。

2024年1-6月 連結業績



	2024年 1-3月		2024年 4-6月		2024年 1-6月		1Q時予想 2024年 1-6月	前年同期 2023年 1-6月
		前年 同期比		前年 同期比		前年 同期比		
売上収益	2,914	105% +146	2,957	104% +113	5,870	105% +259	5,750	5,612
事業利益 率 ※1,3	232 8.0%	291% +152	191 6.5%	210% +100	423 7.2%	248% +252	375 6.5%	171 3.0%
営業利益 率 ※3	207 7.1%	266% +129	213 7.2%	235% +122	420 7.1%	250% +251	330 5.7%	168 3.0%
四半期利益 ※2,3	248	620% +208	139	331% +97	387	473% +305	320	82

※1. 事業利益：売上収益 - (売上原価 + 販売費及び一般管理費)

※2. 四半期利益：親会社の所有者に帰属する四半期・当期利益

※3. 2022年第2四半期より、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に従い、会計上の調整を加えております。

当資料では全頁にわたり上記※1,2,3を適用しております。

7

まず、スライドの 7 番をご覧ください。

2024 年度上期の連結業績は、青枠内のとおり、売上収益 5,870 億円、事業利益 423 億円、営業利益 420 億円、四半期利益 387 億円と、全ての項目で上期の過去最高を更新いたしました。

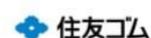
事業利益率は、昨年度の 3.0%から今年は 7.2%まで改善しており、為替円安効果の要因が大きいものの、従前から取り組んでまいりました収益性の改善効果が徐々に表れてきております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年1-6月 セグメント別 連結売上収益・事業利益



		2024年		2024年		2024年		1Q時予想		前年同期	
		1-3月	前年 同期比	4-6月	前年 同期比	1-6月	前年 同期比	2024年	2023年	1-6月	1-6月
売上 収益	タイヤ	2,441	106%	2,520	104%	4,961	105%	4,820	4,711		
	スポーツ	367	103%	349	107%	716	105%	745	681		
	産業品他	106	92%	88	84%	194	88%	185	219		
	合計	2,914	105%	2,957	104%	5,870	105%	5,750	5,612		
事業 利益	タイヤ	183	945%	157	201%	340	349%	285	98		
	スポーツ	42	77%	27	281%	70	108%	80	64		
	産業品他 ※	7	117%	6	210%	13	149%	10	9		
	合計	232	291%	191	210%	423	248%	375	171		

※セグメント間取引消去等が含まれております。 9

スライドの9番をご覧ください。

セグメント別の売上収益と事業利益ですが、上期の実績は青枠内のとおりです。

タイヤの売上収益は前年同期比 105%の 4,961 億円、事業利益は 340 億円と、販売本数は前年同期比で減少いたしましたけれども、上期では売上収益、事業利益ともに過去最高を更新いたしました。

その下、スポーツの売上収益は前年同期比 105%の 716 億円、事業利益は前年同期比 108%の 70 億円と、昨年末に新発売しました「ゼクシオ 13」の初期販売が順調に推移し、売上収益、事業利益ともに過去最高を更新いたしました。

産業品他は、売上収益は前年同期比 88%の 194 億円、事業利益は前年同期比 149%の 13 億円と、医療用ゴム製品の欧州製造販売子会社を 1 月末に売却したことに伴い、売上収益は減収となりましたが、事業利益は増益となりました。

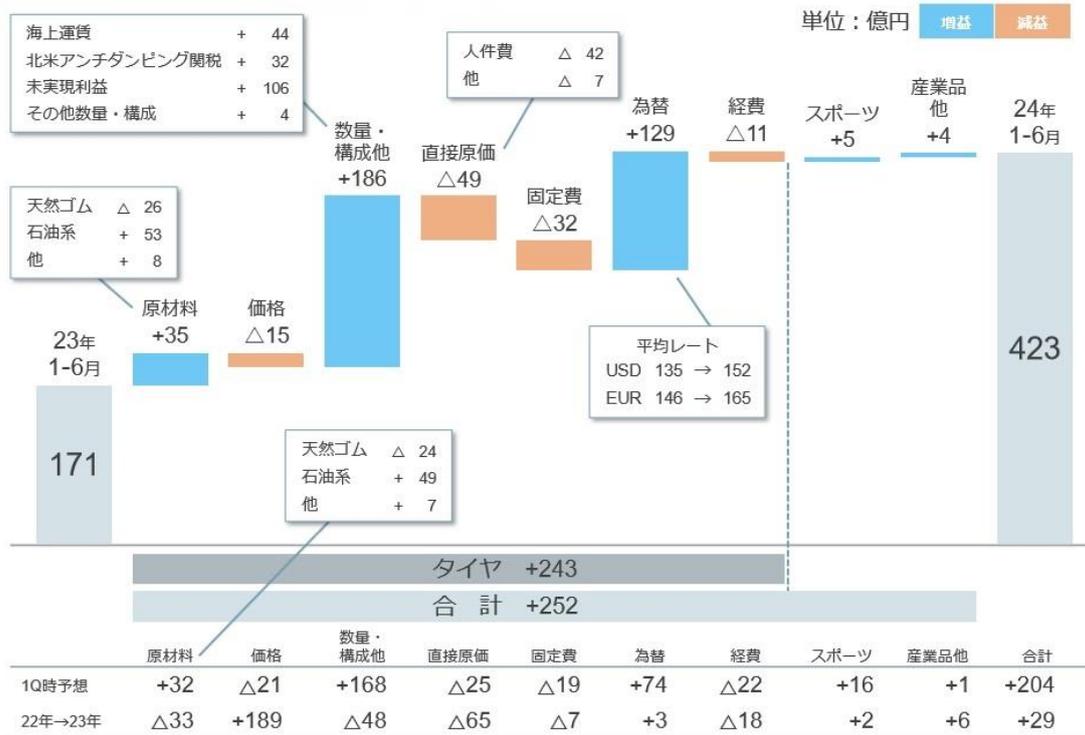
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年1-6月 連結事業利益 増減要因イメージ

住友ゴム



12

スライドの12番をご覧ください。上期の事業利益の前年同期からの増減要因分析です。

まず原材料価格は、石油系原材料の価格安定もあり、プラス35億円となりました。

数量・構成他はプラス186億円です。内容は左上の吹き出しに記載のとおりで、うち海上運賃は契約単価を安い水準で妥結できたこともあり、上期は44億円のプラスになりました。北米アンチダンピング関税は、第1四半期に販売価格適正化に伴う還付金もあり、プラス32億円となりました。未実現利益はプラス106億円で、前年のマイナス影響との差額が大きく出ました。

為替は、ドル、ユーロに加え、多くの通貨で円安に推移し、上期は129億円となりました。

その他、生産本数減少に伴うコストアップ、人件費高騰等のマイナス要因はありましたが、タイヤ事業全体で243億円の増益となりました。これにスポーツのプラス5億円、産業品のプラス4億円を加え、全社合計では252億円の増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

	2023年 1-6月	2024年 1-6月	億円 増減	実績の概要			
売上収益	5,612	5,870	+259				
売上原価	△4,248	△4,103	+145				
販売費及び一般管理費	△1,193	△1,345	△152				
事業利益	171	① 423	+252	① 事業利益	詳細はP.6~12参照		
その他の収益	14	② 23	+9	② その他の収益	実績内訳	対前年増減	
その他の費用	△17	③ △27	△10	その他営業外収益	14億円	+5億円	
営業利益	168	420	+251	その他特別利益	7億円	+4億円	
金融収益	57	④ 158	+101	③ その他の費用	その他営業外費用	△13億円	△5億円
金融費用	△36	⑤ △41	△6	その他特別損失	△9億円	△5億円	
持分法による投資損失	△0	△0	+0	固定資産除売却損	△5億円	+1億円	
税引前四半期利益	189	536	+347	④ 金融収益	為替差益	94億円	+75億円
法人所得税費用	△113	△124	△11	正味貨幣持高に係る利得	43億円	+21億円	
非支配持分	6	△24	△30	受取利息	16億円	+4億円	
四半期利益	82	387	+305	⑤ 金融費用	支払利息	△36億円	△7億円
				デリバティブ評価損	△6億円	+2億円	

13

スライドの 13 番をご覧ください。連結損益計算書の事業利益以下の項目について、主な差異要因についてのご説明をいたします。

④の金融収益の 158 億円の主な内容は、スライド右側に記載のとおり、為替の円安に伴う外貨債権の評価損益や、トルコでの超インフレ会計継続に伴う資産の時価再評価益によるものでございます。

また、法人税費用は税率 23.2%と若干低く出ましたが、昨年末に減損計上した欧州の医療用ゴム製品子会社が、今年に入り売却を完了したことに伴いまして、将来の税支払削減効果を取り込んだことによるものでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

	前期実績 2023/12末	当期実績 2024/6末	億円 増減	主な増減要因
流動資産	6,247	6,475	① +227	① 流動資産 棚卸資産 +421億円 現金及び現金同等物 △144億円 営業債権及びその他の債権 △91億円 その他の流動資産 +49億円
非流動資産	6,420	7,082	② +662	
資産合計	12,667	13,557	+890	
流動負債	3,311	3,186	△125	
非流動負債	2,942	3,207	+265	② 非流動資産 有形固定資産 +465億円 無形資産（のれん含） +99億円 その他の金融資産 +78億円 繰延税金資産 +17億円
負債合計	6,253	6,393	③ +140	
自己資本	6,241	6,974	④ +733	③ 負債合計 有利子負債 +103億円 (3,109 → 3,212) 営業債務及びその他の債務 +65億円
非支配持分	173	190	+17	
資本合計	6,414	7,164	+750	④ 自己資本 為替換算調整額 +457億円 四半期利益 +387億円 配当支払 △139億円
負債及び資本合計	12,667	13,557	+890	
自己資本比率	49.3%	51.4%	+2.1P	

14

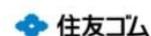
スライドの 14 番をご覧ください。連結バランスシートの状況です。

資産の合計は 1 兆 3,557 億円、負債と資本の割合はほぼ半分ずつで、為替円安に伴う外貨資産の評価額が増加したことにより、自己資本比率も 51.4%と、前期末の対比で 2.1%上昇となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2024年度 連結業績予想



	今回予想 2024年	前期実績 2023年	前期比	1Q時予想 2024年	億円	
					今回予想 2024年 7-12月	前年 同期比
売上収益	12,000	11,774	102%	12,000	6,130	99%
事業利益 率	800 6.7%	777 6.6%	103%	800 6.7%	377 6.2%	62%
営業利益 率	610 5.1%	645 5.5%	95%	610 5.1%	190 3.1%	40%
当期利益	410	370	111%	380	23	8%
ROIC <small>※1</small>	5.7%	5.7%		5.7%		
ROE	6.1%	6.3%		5.9%		
ROA <small>※2</small>	6.1%	6.2%		6.2%		
D/E Ratio	0.5	0.5		0.5		

※1. ROIC：「税引後事業利益」÷「投下資本」

※2. ROA：「事業利益」÷「総資産」

16

スライドの 16 番をご覧ください。2024 年度の連結業績予想です。

青枠内のとおり、売上収益は対前期比 102%の 1 兆 2,000 億円、事業利益は同じく 103%の 800 億円、営業利益は 95%の 610 億円、当期利益は 111%の 410 億円といたしました。

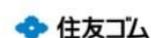
なお、第 1 四半期時の予想比では業績の回復を見込み、当期利益のみ 30 億円上方修正しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2024年度 セグメント別 連結売上収益・事業利益予想



		億円					
		今回予想 2024年	前期実績 2023年	前期比	1Q時予想 2024年	今回予想 2024年 7-12月	前年 同期比
売上 収益	タイヤ	10,300	10,064	102%	10,320	5,339	100%
	スポーツ	1,325	1,266	105%	1,315	609	104%
	産業品他	375	444	85%	365	181	81%
	合計	12,000	11,774	102%	12,000	6,130	99%
事業 利益	タイヤ	675	636	106%	665	335	62%
	スポーツ	100	125	80%	110	30	50%
	産業品他 ※	25	16	155%	25	12	162%
	合計	800	777	103%	800	377	62%

※セグメント間取引消去等が含まれております。 18

スライドの 18 番をご覧ください。2024 年度のセグメント別売上収益ならびに事業利益の予想でございます。

青枠下から 4 行目のタイヤの事業利益ですけれども、右隣、2023 年の実績の 636 億円から 675 億円と、6%の増益予想でございます。その下のスポーツは減益、産業品他は増益の予想としております。

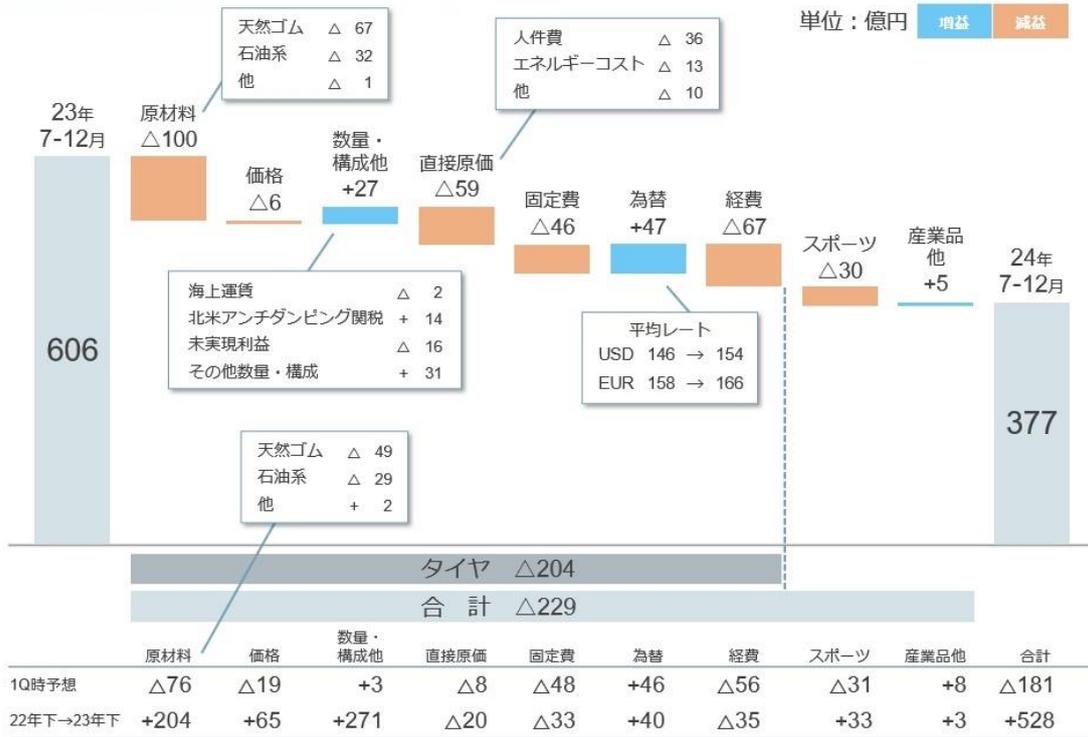
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年7-12月 連結事業利益 増減要因イメージ

住友ゴム



19

スライドの 19 番をご覧ください。

では次に、下期の事業利益の前年同期からの増減要因分析をご説明いたします。

まず原材料価格は、上期のポジティブな状況から一転して、マイナス 100 億円と予想しております。EUDR 対応等による天然ゴムの単価アップに加え、足元で需給ギャップが生じておりますブタジエンなど、石油系原材料の状況を反映いたしました。

数量・構成他はプラス 27 億円です。内訳は下の吹き出しのとおりで、北米アンチダンピング関税は、第 3 四半期以降の追加還付分を見込んで、プラス 14 億円でございます。その他の数量・構成はプラス 31 億円で、プラスは主に数量効果となりますが、構成につきましては、想定外のリスクも一定程度、算入させていただきました。また、商品構成では、北米で主力の「WILDPEAK」シリーズの増販を見込んでいるほか、国内では画期的な新商品であり、大谷翔平選手を広告に起用いたしましたオールシーズンタイヤ「SYNCHRO WEATHER」販売を開始するなど、高機能タイヤ拡販に向けてさらに注力してまいります。

直接原価は、人件費やエネルギーコスト増に加え、トルコでのストライキが長引いたことなどもあり、マイナス 59 億円、固定費もトルコほかの人件費増でマイナス 46 億円と見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

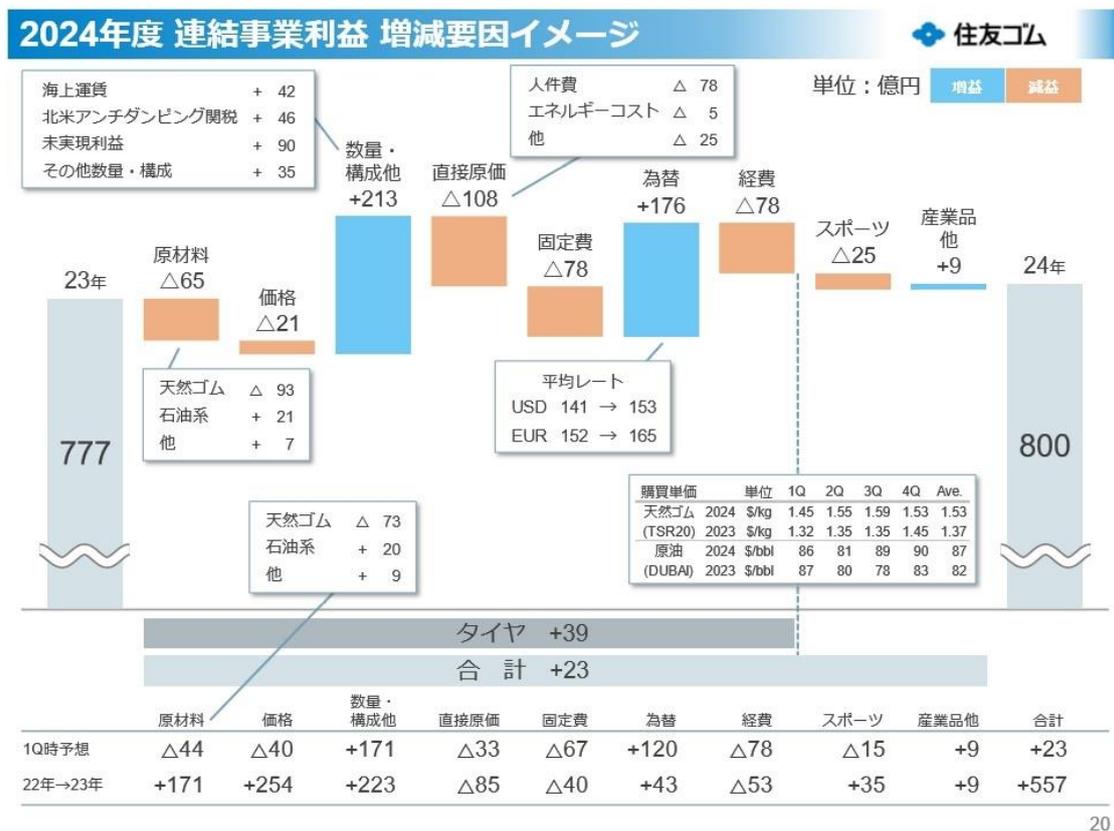
為替はプラス 47 億円ですけれども、前提は US の平均レート 154 億円ですので、足元の状況は織り込んでおりませんが、適宜、為替予約等を通じてリスクヘッジに努めております。

経費は、広告宣伝費の増加と、来年秋に稼働予定の全社新 ERP システムの戦略的な先行投資として、DX 費用増等を織り込んでおります。

以上、タイヤ事業全体では、マイナス 204 億円の減益と見込んでおります。

スポーツ事業は、ゴルフ用品で北米や韓国の市況軟化影響もあり、マイナス 30 億円としております。

産業界他はプラス 5 億円で、全社合計ではマイナス 229 億円の減益と予想しておりますが、コストをコントロールしつつ、拡販に努めて下期の減益幅をミニマイズしてまいります。



20

スライド 20 番をご覧ください。24 年度年間の事業利益の前期からの増減要因分析です。先ほどご説明申し上げました上期、下期の増減分析の合計になります。

前期の 777 億円から、当期予想 800 億円の事業利益で、23 億円の増益となります。

原材料の天然ゴムおよび原油の価格の推移は、右下の表をご参照ください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

期間	事業利益		増減要因									
		前年同期比	原材料	価格	数量・構成他	直接原価	固定費	為替	経費	スポーツ	産業品他	
23年	1-3月	80	△68	△45	+108	△89	△39	△7	△3	△10	+15	+2
	4-6月	91	+97	+12	+81	+41	△26	△0	+6	△8	△13	+4
	7-12月	606	+528	+204	+65	+271	△20	△33	+40	△35	+33	+3
	前期	777	+557	+171	+254	+223	△85	△40	+43	△53	+35	+9
24年	1-3月	232	+152	+38	△1	+111	△22	△14	+53	△2	△12	+1
	4-6月	191	+100	△3	△14	+75	△27	△18	+76	△9	+17	+3
	7-12月予	377	△229	△100	△6	+27	△59	△46	+47	△67	△30	+5
	当期	800	+23	△65	△21	+213	△108	△78	+176	△78	△25	+9
1Q時予想との差			+0	△21	+19	+42	△75	△11	+56	+0	△10	+0

21

スライドの 21 番をご覧ください。ここでは、表の一番下に記載しております、第 1 四半期の予想、つまり前回公表との差異が大きい項目をご説明いたします。

まず、EUDR 天然ゴム高に伴う原材料費悪化に加えまして、北米の改善進捗の遅れや、トルコでのストライキならびに人件費アップ等を反映した直接原価はマイナス 75 億円のネガ要因を、数量・構成他で、国内新製品や北米「AT4W」などの高機能タイヤ拡販、ならびに北米アンチダンピング関税の追加還付等もあり、プラス 42 億円。さらに、上期の為替円安のプラス効果、プラス 56 億円等でカバーし、全社合計では前回予想と同額としておりますが、さらなる増益を目指しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

対前年	2023年実績					2024年1-6月実績、7-12月予想					2024年1Q時予想			
	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	年間	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	年間	1-6月	7-12月	年間	
国内新車	112%	121%	108%	108%	112%	78%	90%	90%	94%	88%	86%	96%	91%	
国内市販	98%	108%	89%	97%	98%	86%	97%	112%	110%	102%	93%	109%	101%	
海外新車	101%	108%	92%	101%	100%	90%	89%	89%	91%	90%	91%	101%	96%	
海外市販	87%	94%	97%	96%	93%	100%	93%	101%	108%	101%	99%	108%	103%	
海外市販内訳	北米	81%	92%	109%	100%	95%	107%	86%	101%	102%	99%	99%	104%	102%
	欧州	90%	85%	100%	91%	92%	102%	105%	94%	103%	101%	105%	103%	104%
	アジア	91%	104%	89%	92%	94%	93%	89%	105%	123%	102%	93%	119%	105%
	その他	85%	93%	91%	102%	92%	100%	93%	105%	106%	101%	98%	107%	103%
計	94%	101%	96%	99%	97%	93%	93%	99%	104%	97%	95%	105%	100%	
合計本数 (万本)	2,645	2,686	2,685	2,819	10,836	2,461	2,487	2,671	2,928	10,548	5,044	5,801	10,846	

22

スライドの 22 番をご覧ください。タイヤ販売本数の前年同期比推移です。

左、青枠、下側に記載のとおり、4-6 月の販売本数は 2,487 万本と、対前年同期で 93%となりました。

市場別で見ますと、まず国内新車は一部 OE メーカーの減産に伴い 90%、国内市販は前年の値上げ前駆け込み需要の反動で 97%、海外新車は北米で堅調に販売を増加した一方で、東南アジアにおいて、日系 OEM を中心とした減少が響き 89%、海外市販は 93%となりました。

海外市販を地域別で見ますと、北米 86%、欧州 105%、アジア 89%、その他 93%となり、北米は廉価品輸入タイヤ増の影響を受けて減少となりました。ただし、主力商品でございます

「WILDPEAK」シリーズにおきましては増加しております。新製品の「AT4W」も拡販できております。また、欧州では販売を好調に伸ばすことができた一方で、景気が低迷しているアジア圏などでの販売が減少し、海外市販全体では前年を下回る販売となりました。

続いて 2024 年度の年間販売本数ですけれども、右、青枠内、下側に記載のとおり、1 億 548 万本と対前年で 3%減を見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

市場別で見ますと、まず国内新車はOEメーカーの減産影響が大きく、対前年で88%、海外新車も中国および東南アジアでの日系OEM減産影響で90%としております。国内市販は新製品発売もあり102%、海外市販は101%で、地域別に見ますと、北米99、欧州101、アジア102、その他101と見込んでおります。一番右端の第1四半期時の予想と比べますと、年間合計で3%減と見込んでおります。

カテゴリ別タイヤ販売本数 前年同期比

対前年同期	2023年1-6月実績				2023年1-12月実績			
	新車	市販	計	構成比	新車	市販	計	構成比
乗用車用	107%	94%	98%	87%	105%	96%	98%	88%
うち高機能タイヤ ^{※1}	117%	100%	106%	37% ^{※2}	117%	103%	108%	38% ^{※2}
トラック・バス用	118%	82%	84%	3%	112%	83%	85%	4%
二輪・産業用他	118%	84%	96%	9%	103%	85%	92%	9%
合計	109%	93%	97%	100%	105%	94%	97%	100%

対前年同期	2024年1-6月実績				2024年1-12月予想			
	新車	市販	計	構成比	新車	市販	計	構成比
乗用車用	89%	95%	93%	88%	90%	101%	97%	88%
うち高機能タイヤ ^{※1}	98%	99%	99%	39% ^{※2}	98%	102%	100%	39% ^{※2}
トラック・バス用	106%	89%	91%	3%	118%	98%	100%	4%
二輪・産業用他	74%	97%	87%	9%	82%	99%	92%	8%
合計	87%	95%	92%	100%	89%	101%	97%	100%

<年度別高機能タイヤ構成比率推移>^{※2}

		2022年実績	2023年実績	2024年予想
高機能 タイヤ ^{※1}	新車	44%	50%	54%
	市販	31%	33%	33%
	計	35%	38%	39%

※1. 高機能タイヤ：主にSUV用タイヤ及び18インチ以上の乗用車用タイヤ
 ※2. 乗用車用タイヤに対する構成比率

23

スライドの23番をご覧ください。

青枠内の2024年度1-6実績内の構成比をご覧くださいますと、乗用車用タイヤが大部分を占めており、88%となっております。このうち高機能タイヤは39%です。主に北米や欧州向けなので、高機能タイヤの販売を伸ばしています。

スライド下の年度別の高機能タイヤの構成比率の推移を見ますと、年間では昨年実績比でプラス1ポイントアップとなる39%と予想しております。

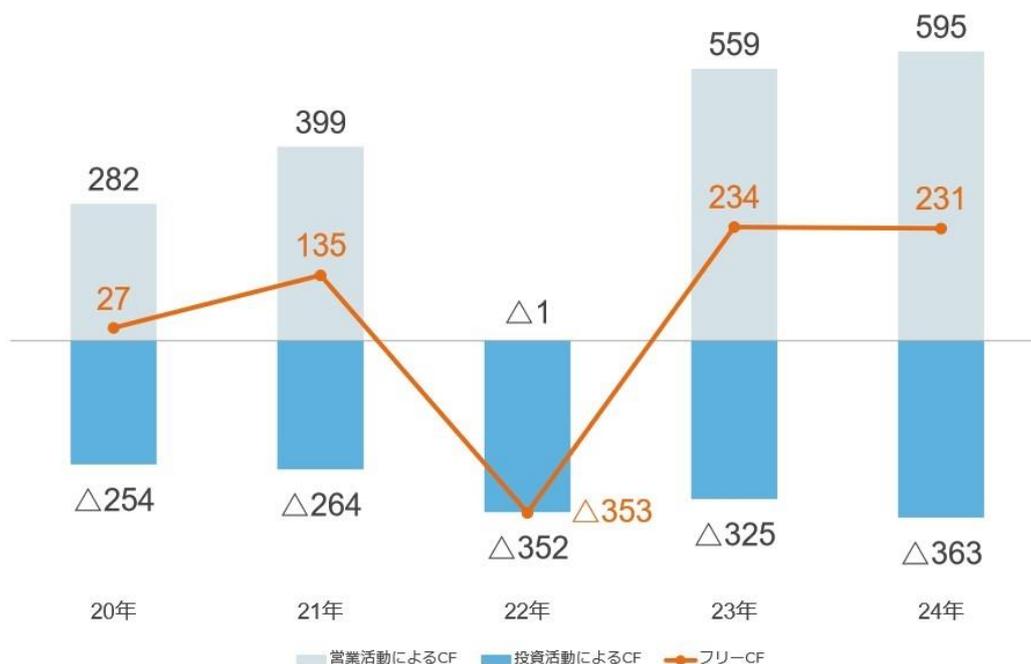
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1-6月 キャッシュ・フローの推移

住友コム

単位：億円



26

続きまして、スライドの 26 番をご覧ください。キャッシュ・フローの推移です。

右端、2024 年上期の営業キャッシュ・フローはプラス 595 億円です。EUDR 対応等に伴う一時的な在庫の備蓄や前年分の税金支払額増加の一方で、収益性改善の取り込みもあり、事業利益率がアップしたことによりまして、対前年でも 36 億円の増加となりました。

また、投資キャッシュ・フローは、設備更新、ESG 対応投資に加え、DX 関連の無形投資等でマイナス 363 億円となりました。

結果、差し引きのフリー・キャッシュ・フローはプラス 231 億円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

年間設備投資額、減価償却費（有形）の推移

住友コム

単位：億円



27

スライドの 27 番をご覧ください。設備投資額、減価償却費の推移です。

一番右端の 2024 年度では、設備投資額は 768 億円、減価償却費は 577 億円を見込んでおります。第 1 四半期の予想より、海外の設備投資額がプラス 10 億円となります。

サポート

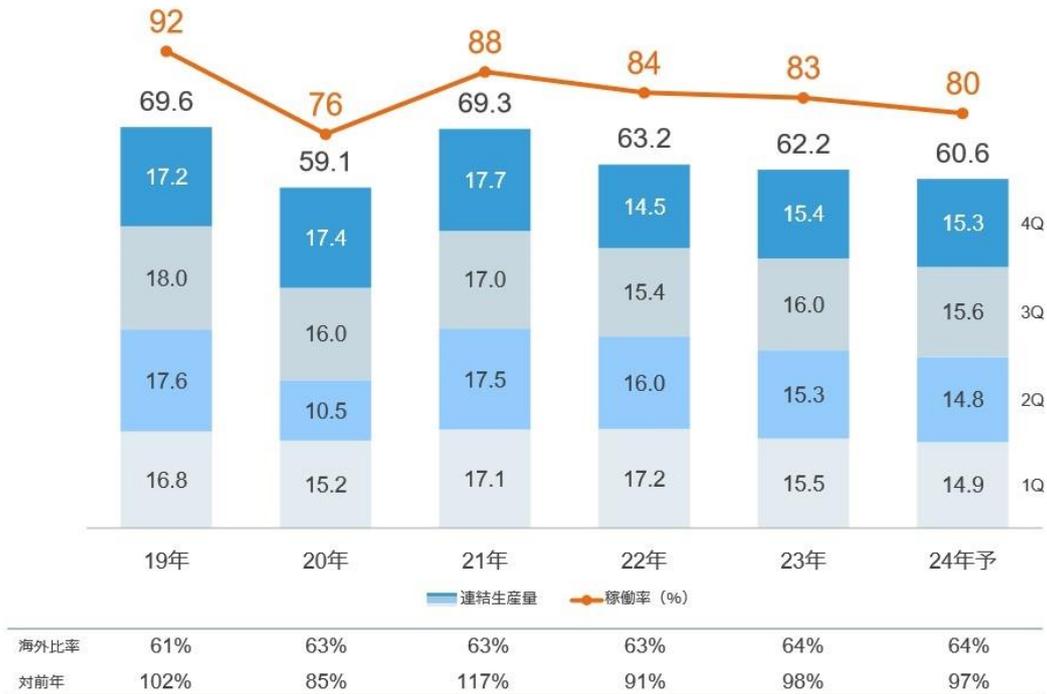
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

年間タイヤ設備稼働率、生産量の推移

住友ゴム

単位：万t



29

最後に、スライドの 29 番をご覧ください。タイヤの設備稼働率、生産量の推移です。

表一番右端の 2024 年度の年間生産量は前年並みの 60.6 万トン、年間稼働率は 80%と予想しており、第 1 四半期予想からは販売減少に伴い、生産量を減らしております。

以上でご説明を終了いたします。ありがとうございました。

井上：続きまして、山本より新中期計画進捗報告についてご説明させていただきます。

山本：それでは、中期計画の進捗につきましてご説明させていただきます。お手元の中期計画進捗報告資料をご覧くださいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

1. 中期計画骨子、および経営指標の推移

2. 既存事業の選択と集中

- 構造改革の取り組み
- 北米事業の取り組み

3. 成長事業の基盤づくり ~Our Philosophyの具現化~

- タイヤ事業：アクティブトレッド技術
- 新規事業：センシングコアの事業化
- スポーツ事業：ゴルフ、テニス
- 産業品事業：制振ダンパー、高付加価値メディカルラバー

2

本日は、こちらの内容で進めさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2025年のターニングポイントに向け、中期計画を 全社で着実に推進



こちらは、中期計画骨子と2027年財務目標でございます。

当社では、ターニングポイントとする2025年に向け、既存事業の選択と集中、成長事業の基盤づくりを推進するとともに、足元の業績回復に全社で取り組んでいるところでございます。

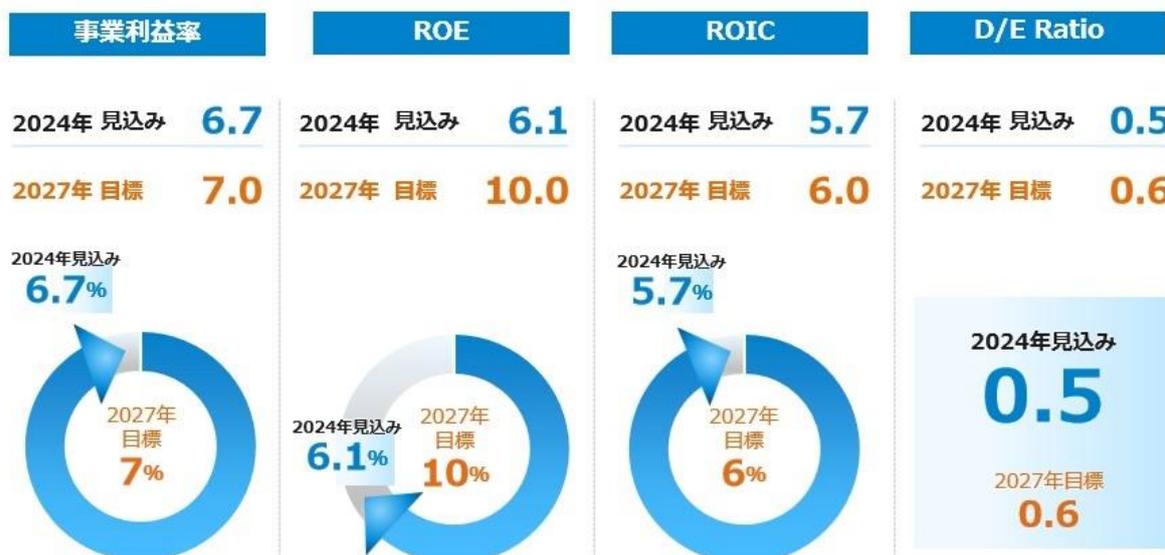
特に構造改革の主要案件は着実に目途付けを行い、早期に効果を出すことで、中期計画財務目標の前倒し達成を図る考えでございます。また、成長の基盤づくりも進めており、将来に向けて競争力強化のための戦略的な投資機会についても追求してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2027年に向け経営指標は改善

引き続き、中期計画目標の前倒し達成を目指し取り組み推進中



こちらは、経営指標の推移でございます。

2024年見込みは、スライド中段、青字の数値でございます。総じて改善方向であり、引き続き中期計画推進によりまして、2027年目標の前倒し達成を目指してまいります。

サポート

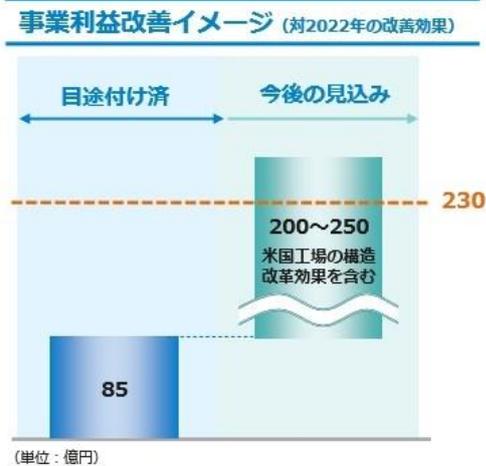
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2-1. 構造改革の取り組み

2025年に向け対象約10事業・商材について構造改革を推進中
その内6事業・商材については、2024年を目途付け時期とし
あらゆる選択肢を検討し、着実に進んでいる

	ROIC改善 (最大時) ※	対象投下資本	事業利益 改善効果 ※	目途付け時期
6事業・商材	+2.0P	1,400億円	+200億円	23年~24年
その他	+0.5P	400億円	+30億円	24年~25年
対象案件計	+2.5P	1,800億円	+230億円	

※2022年に対する改善見込み



- 構造改革の推進で230億円超の改善効果を見込む
- 事業撤退で創出したリソースは、高付加価値メディカルラバーやセンシングコア等へのシフトを開始した
- 今後も、構造改革の推進に合わせ、成長事業へのリソースシフトを進める



5

次に、構造改革に関する選択と集中の進捗状況でございます。

事業ポートフォリオの最適化を図るため、2025年に向け約10の事業・商材を対象とし、構造改革を推進中でございます。そのうち6件について、すでにガス管事業の撤退と欧州医療用ゴム事業の売却を決定し、残りの4件につきましても、2024年を目途付け時期として進めているところでございます。

構造改革の推進に伴う2022年に対する事業利益の改善イメージは、下のグラフのとおり、これまでに目途付けをいたしました改善効果の85億円に加えまして、今後200から250億円を見込んでおり、トータルでは当初想定 of 230億円を超える効果を見込んでおります。

事業売却等で創出したリソースは、主に国内で展開いたします、高付加価値のメディカルラバーやセンシングコアなどへのシフトを開始しております。

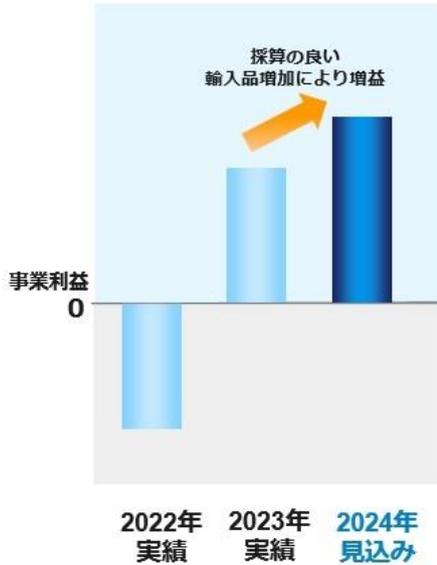
今後も構造改革の推進に合わせ、成長事業へのリソースシフトを進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

北米ビジネスの収益最大化に向けて、あらゆる選択肢を検討し、2024年中に目途付けを行う

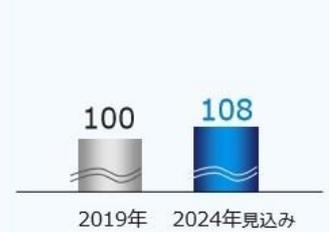
北米事業の事業利益推移



販売

主力のワイルドピークシリーズは新商品を中心に増販。需要の伸びを上回る増販

ライトトラックタイヤ需要本数※
(2019年=100)



ワイルドピークシリーズ販売本数※
(2019年=100)



上記は米国業界の需要予測に基づく

※市販用タイヤ

生産

米国工場は引き続き改善に取り組みつつ、あらゆる選択肢を検討中

次に、北米事業の取り組みについてご説明いたします。

北米事業は最優先課題と位置づけ、改善に取り組んでいるところでございますが、収益の最大化に向けて、あらゆる選択肢を検討し、2024年中に目途付けを行います。

事業利益の推移では、2023年に黒字化することができ、本年は採算の良い輸入品が増加し、さらに増益できるものと見込んでおります。

販売面では、主力のFALKEN「WILDPEAK」シリーズにおいて、新商品「AT4W」を中心に販売は順調でございまして、需要の伸びを上回る増販ができております。

2019年実績を100といたしまして、2024年の米国における市販用ライトトラックタイヤの需要と、当社「WILDPEAK」シリーズの市販用販売本数の伸びを比較いたしますと、需要の伸びが108に対して、「WILDPEAK」シリーズは175と大きく上回っており、増益に寄与いたしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

生産面では、米国工場の改善に取り組みつつ、あらゆる選択肢を検討しているところでございます。

3-1. アクティブトレッド技術



～アクティブトレッド搭載第一弾商品～



SYNCHRO WEATHER (シンクロウェザー)

路面状態	シンクロウェザー	夏タイヤ (EC204)	冬タイヤ (WM02)	従来オールシーズンタイヤ (AS1)
ドライ路面	○	○	△	○
ウェット路面	○	○	△	○
氷上路面	○ ^{※1}	×	○	×
雪上路面	○	×	○	○
シャーベット路面	○	×	○	○
高速道路 冬用タイヤ規制	通行可 ^{※2}	チェーン装着	通行可	通行可 ^{※2}
全車チェーン規制	チェーン装着	チェーン装着	チェーン装着	チェーン装着



オールシーズンタイヤ世界初
アイスグリップシンボル刻印^{※3}



静粛性能、摩耗性能
夏タイヤ同等以上^{※4}

- 夏タイヤからの置き換え需要を喚起
- 日本でかつてないオールシーズンタイヤ市場を創出し、市場規模を拡大 (欧州ではこの4年で市場規模が倍増)
- 商品特徴、性能の良さを正しく説明するための「認定店」制度を導入

※1 過酷な積雪・凍結路面を走行される際は、WINTER MAXX 03の装着を推奨します。
 ※2 エリアによってはオールシーズンタイヤでは高速道路冬用タイヤ規制時に走行できないことがあります。
 ※3 当社調べ
 ※4 EC204との比較において。静粛性能はパターンノイズの比較。

続いて、中期計画で掲げております「Our Philosophy」を具現化する成長事業の基盤づくりについてご説明いたします。

まず、アクティブトレッド技術についてでございます。こちらのスライドでは、7月22日に発表させていただきました、アクティブトレッド技術を搭載した第1弾商品「SYNCHRO WEATHER」についてご説明いたします。

「SYNCHRO WEATHER」は、ドライ、ウェット路面や冬の氷上、雪上やシャーベット路面といったさまざまな路面にて適応した次世代のオールシーズンタイヤでございます。「SYNCHRO WEATHER」は進化ではなく、発明でございます。

タイヤは水の上で滑り、氷の上でも滑る。タイヤは環境に合わせて履き替えなければならないという今までの常識を覆す、新しいジャンルのタイヤになります。オールシーズンタイヤとして世界初

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



のアイスグリップシンボルを刻印すると同時に、静粛性能、磨耗性能も夏タイヤ同等以上を達成し、性能の面でも自信を持っております。

このように、「SYNCHRO WEATHER」はまったく新しいジャンルの商品であり、今後の自動車用タイヤの概念を大きく変えると信じています。

欧州では、この4年間でオールシーズンタイヤの構成比が約2倍となり、21%にもなります。欧州と同様に、日本でも夏タイヤからの置き換え需要を喚起することで、かつてないオールシーズンタイヤ市場を創出し、「SYNCHRO WEATHER」がデファクトスタンダードの地位を確立することを目指してまいります。

また、商品特徴、性能の良さを正しく説明するための「認定店」制度を導入し、お客様のタイヤの使い方やニーズをしっかりと理解した上で、販売店様からご提供できるようにいたしてまいります。

3-1. アクティブトレッド技術



～アクティブトレッド搭載第一弾商品の発表～



SYNCHRO WEATHER (シンクロウェザー)



7月22日「シンクロウェザー発表会」の様子



プロモーションに大谷翔平選手を起用

商品発表(7月22日)後、販売店から予想をはるかに上回る反響

- 7月23日から直営店で事前予約を開始、首都圏を中心に多くの予約を獲得
- 新規の販売店から「認定店」に加入したいとの声
- 新たに設定した希望小売価格のレベルは商品価値に見合っているとの評価

8

商品発表後、おかげさまで販売店様から予想をはるかに上回る反響をいただいております。直営店では、商品発表の翌日から事前予約を開始いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



すでに首都圏を中心に多くの予約を獲得いたしております。これまでお取引のなかった販売店様からも、「認定店」に加入したいというお声をいただいております。「SYNCHRO WEATHER」の注目度の高さを実感いたしております。

また、「SYNCHRO WEATHER」は商品価値を反映する思いで、新たに希望小売価格を設定しております。この価格レベルにつきましても、商品価値に見合っているとの評価をいただいております。10月1日の発売に向けまして、ますます盛り上げてまいりますので、ぜひとも皆様ご期待いただきたいと思います。

3-1. アクティブトレッド技術



～アクティブトレッド技術の将来計画～

次世代オールシーズンタイヤの「水スイッチ」、「温度スイッチ」を進化



アクティブトレッド技術の進化

- 第3、第4のスイッチの開発着手



9

続いて、アクティブトレッド技術の将来計画についてご説明いたします。

われわれは、アクティブトレッドのさらなる技術進化の取り組みを継続いたします。2027年には、「SYNCHRO WEATHER」の「水スイッチ」と「温度スイッチ」をさらに進化させ、欧米を中心とした海外へも展開する計画でございます。

今後は、アクティブトレッド技術のさらなる進化を目指し、「水スイッチ」、「温度スイッチ」に次ぐ第3、第4のスイッチの開発に着手してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



～最先端の材料研究～

- 3GeV(サンジェブ)高輝度放射光施設「NanoTerasu(ナノテラス)」が今年4月より本格稼働
- 5月にナノテラスを活用した初の成果発表会を開催

 NanoTerasu



今後の活用

- アクティブトレッド技術の「水スイッチ」のレベルアップにつなげる
- 水のゴムへの浸透経路や速度などのメカニズム解析に取り組み、新たな知見によるタイヤ性能向上を目指す



放射光を照射することで
水の状態を観察

10

続きまして、アクティブトレッド技術に関連した最先端の材料研究についてご説明いたします。

今年4月より、3GeV高輝度放射光施設「NanoTerasu」が本格稼働いたしました。当社は早い段階からこの施設で実験を行いまして、5月には「NanoTerasu」を活用した、初の成果発表会を開催することができました。

先日、私も「NanoTerasu」に行ってみりました。さまざまな説明もお聞きしまして、本当に分析のスピードを速めることができる、それから可視化ができる、こういったところでの当社のアクティブトレッドを含めた開発のスピードが向上できると確信を持った次第でございます。

今後は、「NanoTerasu」の活用を通じまして、アクティブトレッド技術の「水スイッチ」のレベルアップにつなげてまいります。

また、水のゴムへの浸透経路や速度などのメカニズム解析に取り組みまして、新たな知見によるタイヤ性能向上を目指してまいります。

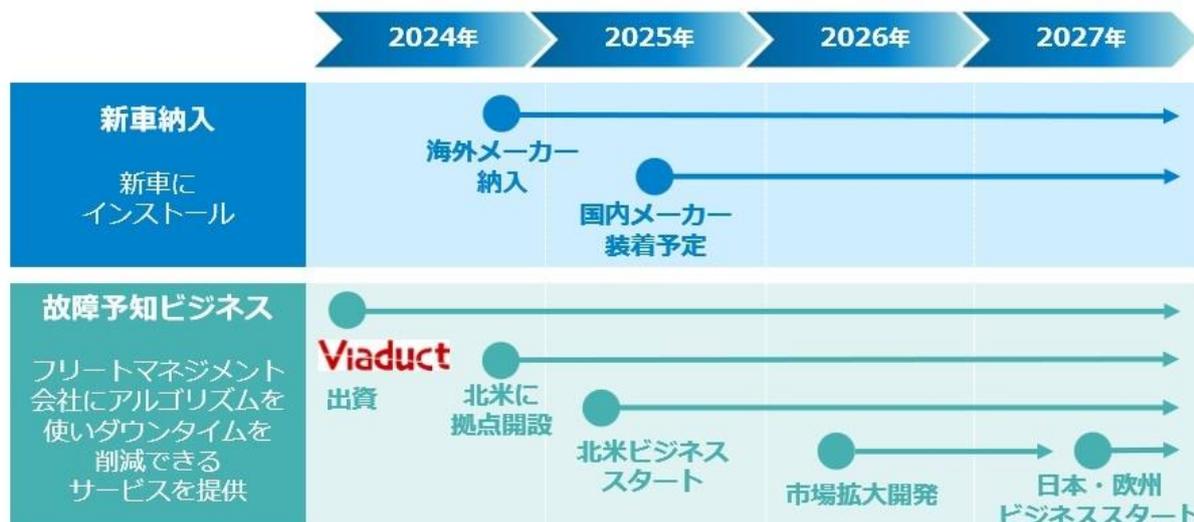
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

3-2. センシングコアの事業化



- 2025年第一四半期から、Viaduct社と「タイヤ交換最適化・車両故障予知サービス」のビジネス開始
- 北米を皮切りに日本、欧州市場へと拡大



- 国内の運送会社とTPMSを活用した「タイヤ空気圧・温度管理サービス」の実証実験を開始
- センシングコアおよび関連サービスの開発に繋げることを目指す

11

次に、センシングコアの事業化についてご説明いたします。

センシングコア事業では、新車納入および故障予知ビジネスを中心に事業を推進してまいります。

新車納入では、海外メーカーへの納入が年内に始まります。

故障予知ビジネスでは、協業しております Viaduct 社との「タイヤ交換最適化・車両故障予知サービス」を 2025 年第 1 四半期から開始してまいります。北米を皮切りに、日本、欧州へとビジネスを拡大していく計画でございます。北米でのビジネス開始に先立ちまして、今年中に北米に新拠点を開設いたします。

また、足元では、国内の運送会社と、TPMS を活用いたしました「タイヤ空気圧・温度管理サービス」の実証実験を開始いたしました。

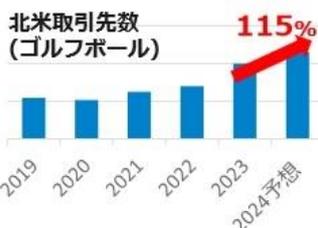
将来は、センシングコアおよび関連サービスの開発につなげることを目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ゴルフ事業

- 北米で新規のゴルフ場を中心に営業活動を強化
- プロの活躍 ～欧米ツアーの勝利数約1.5倍(前年上期比)～



- ゴルフクラブの飛距離アップにつながる、“芯”を広げる新技術「BiFLEX FACE」。たわみを増幅する「リバウンドフレーム」から着想、相乗効果でボールの初速アップを実現



「BiFLEX FACE」
ヒールからトゥについてフレームの傾斜を変えることで剛性を最適化



「リバウンドフレーム」
フェースとフレームを一体化させることでたわみを増幅

技術イノベーションで差別化しグローバルTOP3への歩みを着実に進める

テニス事業

- 全豪オープンに採用、ATPツアーで使用率No.1
- 米国大学テニス連合(ITA)主催大会※での採用



テニスボールの高い品質をベースにグローバルにビジネスを拡大

※NCAA(National Collegiate Athlete Association)が管轄する大会を除く

12

続いて、スポーツ事業についてご説明いたします。

ゴルフ事業では、北米で新規のゴルフ場を中心に営業活動を強化しております。ゴルフボールの取引先も順調に増やしております。

当社の契約選手もさまざまな大会で活躍し、欧米ツアーでの「スリクソン」使用選手の勝利数は前年上期比で約1.5倍となっております。

また、ゴルフクラブの飛距離アップにつながる技術のイノベーションにも注力しております。昨年発表いたしました「ゼクシオ 13」では、芯を広げる新技術「BiFLEX FACE」を搭載し、高初速エリアが25%も拡大いたしました。今後もこのような技術イノベーションを続け、お客様の満足度向上につなげてまいります。

このような技術イノベーションで差別化を図り、グローバルTOP3への歩みを着実に進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

テニス事業では、全豪オープンでの採用、ATP ツアーでの使用率 No.1 などが評価されまして、米国大学テニス連合とのパートナーシップ契約につなげることができました。今後は、ダンロップ製品が米国大学テニス連合主催の大会で採用されることとなります。

テニスボールの高い品質をベースに、グローバルにビジネスを拡大してまいります。

3-4. 産業品事業



制振ダンパー

令和6年能登半島地震で
MIRAIE設置住宅の
全壊・半壊ゼロ※1



高減衰ゴムが発熱
(赤色が高温)

- 揺れを瞬時に熱に変えて吸収する
独自の高減衰ゴム技術
- 90年以上の耐久性を誇るゴム技術※2

高付加価値メディカルラバー

インフルエンザ用ワクチンや
抗生剤用で
国内シェアトップクラス※3



- 不純物が出にくい低溶出ゴム技術

今後の展開

- 海外のビル等への納入
- 歴史的建造物の耐震補強を推進

今後の展開

日本・アジア市場に経営資源を集中、
独自ゴム技術で高付加価値市場に注力

※1 当社の把握している範囲において
※2 当社による促進劣化試験の結果より(高減衰ゴムダンパー部分において)
※3 当社調べ

最後に、産業品事業についてご説明いたします。

制振ダンパー事業では、令和6年能登半島地震で震度6弱以上のエリアにおきまして、戸建て住宅用制震ユニット「MIRAIE」を採用されている住宅495棟の全壊・半壊ゼロを確認いたしました。

この結果を支えているのが、揺れのエネルギーを瞬時に熱に変えて吸収する当社独自の高減衰ゴム技術でございます。この技術は安全性だけではなく、90年以上の耐久性も誇ります。

今後は、この技術を海外のビルなどへの納入や、歴史的建造物の耐震補強などにつなげてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



メディカルラバー事業では、インフルエンザ用ワクチンや、抗生剤用で国内シェアトップクラスとなっております。

不純物が出にくい低溶出ゴム技術がこの高シェアを支えています。

日本・アジア市場に経営資源を集中させ、独自のゴム技術で高付加価値市場に注力してまいります。

アクティブトレッドやセンシングコアの取り組みなどを通じて、成長事業の基盤づくりを着実にを行い、ビジネスを推進してまいります。

本日の説明は以上でございます。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

井上 [M]：それでは、これより皆様からのご質問をお受けしたいと思います。

会場でご参加の方、オンラインでご参加の方、交互にご指名させていただきます。

恐れ入りますが、時間の都合上、ご質問はお一人様2問までとさせていただきます。

それでは、ご質問のある方は挙手をお願いいたします。

では、最前列の方、お願いいたします。

坂牧 [Q]：大和証券、坂牧です。今日はありがとうございます。

まず1問目が、今回の見直されたご計画のところを確認させてください。決算のところ資料の21ページ目、従来予想との差を増減益要因で、下のところでもいただいています。どこにリスクとオポチュニティがあるのか。大川さんから上振れを目指したいという力強い言葉をいただいたので。

もともと今までの決算を聞いていますと、グッドイヤーさんとか、ミシュランさんとか、やはり輸入品との戦いが厳しくなっているというので、見通しを引き下げ、下期を引き下げるのでしたら、数量と価格を下げるのかなと思ったのですが、価格はむしろプラスに、従来よりも入られています。

EUDRも、もうもともと分かっていた部分はあると思うので、何かここにきて追加の費用が発生したのか。何となく数字を据え置かれているので、これは単純にトルコのストライキが分からないから、取りあえず据え置いたという理解をしておけばいいのか。どんなイメージでこの下期を立てられた、直されたのかというのを、この数字を交えて補足いただければと思います。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。ここは大川の思いを入れて、お話をさせていただきたいと思います。

大川 [A]：ご質問ありがとうございます。

本当に年間800億円をどうするかについては、社内でも喧々諤々いたしまして、正直言って、もう少し上も下もあったのですが、この時期であれば、取りあえず、まずはここを最低限のコミットラインとしましょうということで、皆さんにはご理解いただきました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

その上で、どこにもう少し上振れ、もしくは下振れ要因があるのかということをご説明いたしますと、まず、原材料のこの1Q時との差マイナス21につきましては、EUDRは分かっていたのですけれども、意外とわれわれは、最終的にEUDRのゴムは確保できたのですけれども、直近になって、EUDRのゴムを取ろうという動きが急に活発になりまして、想定よりも若干高くなりました。したがって、このコストは若干出てくるのではないかとこのところを踏まえて、EUDRのリスクを入れております。

価格につきましては、これもわれわれどもとしては、うーんと思ったのですけれども、北米がやはりもう少し厳しい状況もあるということで、一応、価格のマイナスを入れておりますけれども、これも去年と同様で、去年も入れていたけれども出なかったというのがありますので、ここも北米の状況次第では、もしかしたら出ないかもしれないと。

ただ、北米としては、先ほどご説明しましたようにTier4が流れてきて、価格が若干下に引っ張られているという情報を踏まえて、やはり現時点では、そんなに急に自信を持って言えないという話がありましたので、ここはしっかりと予想に入れさせていただきました。

それと、直接原価、これは先ほどご説明いただきましたように、トルコが、ストがあったことも踏まえて、コストが増えたのは事実でございます。これはちょっと想定外でございました。今年はストはありましたけれども、価格改定も2年に一遍でございますので、これは一過性のものだと思っております。ですので、出るけれども、来年度には影響しないコストだという理解で、操業度が下がったなというところで、ここはその分を入れさせていただいております。

為替は、すみません、下期はほとんど予想どおりですけれども、上期の分がそのまま入っているという理解で、上期の4月から6月が当初の為替から上振れしたというところなんです。先に質問を受けるかもしれないので、では、今だったらどうなるのだという質問を受けるかもしれないので、言っておきますと、今日で147円でしたっけ。もしも今日から年末までずっと147円が続いたとしたら、数十億はマイナスになるだろうなど。

ただし、先ほどちょっと漏らしてはいますけれども、数量・構成他の、数量が増えるので、このプラス42がもっと増えるのではないかとこのところがあるのですけれども、その一方で、こういう事態、別に為替が上がるかとか分からなかったのですけれども、この理解も踏まえて、構成に若干いつものやつを入れておまして、それで、この147円程度でしたら、カバーできるかなという感覚でございます。

ただし、これが130円とかいったら、ちょっともうギブアップですので、今のレベルだったら大丈夫ですよという、そうご理解ください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ですので、最終的にはスポーツもいつものとおり、なかなか堅く見るという癖がありますので、数字はちょっと厳しいですけれども、われわれとすれば、そういうところも踏まえて、今回の年初の800億円を最低限のコミットラインにさせていただくというところで、社内でコンセンサスを得たという状況でございます。

ただ、タイヤの思いはまだありますので、西口にタッチします。

西口 [A]：ご指名でございますので。ひとえに大川が私を信用していないということですが、それも。

19ページのところで、やはりちょっといびつに見えますよね。上期は数量・構成、それから未実のところも偶発的に出ているのじゃなしに、上期の部分では非常に在庫管理もしっかりやりました。これは、本当にタイヤ事業本部をつくったメリットが出たなと思っています。非常に工程のつながりが良くなって、要らん在庫をつくらないという部分で、未実がかなりプラスで出ました。

下期もそれは出ると思っているのですけれども、オポチュニティという部分で今言われましたけれども、そういったところはまだ管理部分で出てくるのではないかなと思っているのと、去年の下期は各地域でも市況が結構ネガティブだったんですね。今年の計画というのは、22ページにありますように、下期だけで見ると本数では102にしています。

昨年、一昨年からかなり低採算の部分のSKUを削減して、そのベースでの102でございますので結構利益が出るものを増やしていくという下期の計画になっています。先ほどの19ページでいきましたら、数量・構成のところでもう少し出てくだろうと言っているのですけれども、これはもうCFOが言っておりますので、もうそれには逆らえませんので、私は私なりに頑張るのみというところ。

あと、オポチュニティと言いますと、「SYNCHRO WEATHER」。これがやはり、もうご質問の前に言っちゃいますけれども、かなり好反響でございまして、商品の性能もしっかり伝わったと。価格も、先ほどの山本の説明のように、希望小売価格、夏タイヤで一番高い価格、これは当然だということを受け止められているということと、「認定店」制度というのを初めて設けるのですけれども、今の計画では全国で約8,000店ぐらいかなと考えておりましたけれども、すでに発売してから2週間で、「認定店」になりたいという声もかなり上がってきてまして、今もくろんでいるところでも5,000店舗ぐらいはすでに計画ができたなと考えております。

プロモーションのほうも、もう大谷選手が爆当たりで、SNSでいっぱい取り上げられていますので、これは非常に良かったなということで、ここら辺の部分で頑張りたいのと、私、2週間前に北

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



海道に行ってきたのですけれども、北海道では夏タイヤの代わりにこれを売ればいいんだと。ゴールデンウィークでも日勝峠とか狩勝峠は雪が降るんだと。そのときにもう夏タイヤに交換して困ることがあるのを、夏タイヤの代わりにこれを売って、冬は「WINTER MAXX」を売ればいいんだという、非常にわれわれが伝えたいところがきちっと伝わっていました。これも SNS のおかげだと思っているのですけれども。

そういった意味で、オポチュニティとしては、この高付加価値商品の「SYNCHRO WEATHER」を年内にしっかり売っていききたいのと、来年に向けてしっかりつないでいきたいと思っています。

山本がしゃべりたそうです。

山本 [A]：すみません、マイクを持っていました。

やはり「SYNCHRO WEATHER」は本当に予想以上の反響でございました。私が非常にうれしかったのは、われわれの考え方を販売店さんがよく理解をしてくれた。特に、夏タイヤをターゲットだということですね。夏タイヤを履いているときに、1年中履くわけですけれども、1週間でも雪が降ると、車を止めざるを得ない。それがなくなりますよということなんですね。その価値、このコンセプトの価値をしっかりと販売店さんも理解をしてくれていますので、その価値をお客様にしっかりと伝えていただく。

あと、価値に見合った価格を今回設定させていただきました。これも、販売店さんがこれに見合った価格ですねということと理解していただいたということです。

ですから、先ほどご説明しましたように、ヨーロッパではオールシーズンというカテゴリーがこの4年で2倍になりました。今、日本では、推測ですけれども、100万本ぐらいでいいのかな。ここをわれわれとしては、この商品で大きく伸ばしていきたいということです。その中でしっかりと「SYNCHRO WEATHER」でシェアを取っていく。価値を認めていただいた価格でビジネスをさせていただく。ここでしっかりと利益を上げていきたいということが1点です。

あともう一つは、私はアメリカにはもっと期待しております。今回、株が乱高下しましたのも、北米の景気指標とかでなってきたわけですけれども、私はやはり北米の実情がどうなのか、ビジネスの実情がどうなのかというのが一番大事だと思っています。

逐一現地の責任者と確認を取りながらやっていますけれども、現地の責任者は、北米のタイヤ動向はまだまだ堅調ですと。今、中国とかから輸入品が実際入ってきているわけですけれども、その輸入品も含めた業界全体の需要は悪くないと。ただ、やはり中国メーカー、アジア品の安値攻勢は起こっているの、ここをどう切り抜けるかということですね。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



われわれが当然、価格と量のバランスは取っていくのですけれども、その中で、ここで役に立ってくるのが、今まで鍛えてきた、私は「WILDPEAK」シリーズだと思っています。北米での利益の本当に大きな割合を、この「WILDPEAK」シリーズで取っているのですけれども、おかげさまで、昨年も年間通して120%、前年比をやり切りますということで、やり切りました。そのベースに、今年上期も前年を超えて乗ってきています。

おかげさまで、新商品の「AT4W」は非常に好調であります。ここはやはり、サイズ、それから商品群をそろえているということですね。ですから、北米のニーズ、ピックアップとかSUVのニーズにしっかりと対応できるというところが一つ。

それから、性能でも非常に評価をいただいているのは、前モデルの「AT3W」のときでも、雪上、氷上性能、ウェットグリップ性能、それから耐磨耗性能、これが非常に評価をいただいているんですね。耐磨耗性能が結構ニーズとしてあるんです。

今回「AT4W」は、この耐磨耗性をさらに向上させたんですね。ここを今、非常に評価をいただいていますので、それにあと、サイドウォールデザインもアメリカ仕様、アメリカのニーズにしっかりと、つくるのは難しかったのですけれども、合わせてきました。ここがしっかりと北米の中で根付いて拡販ができると思っていますので、ここにまだまだ、さらに利益を向上させる可能性があるとは期待しております。

すみません。長くなりました。

坂牧 [Q]：ありがとうございます。

大川さん、直接原価のところは、もうストは終わって、サインもされたので、これ以上は膨らまない。多少はバッファーを入れて、これだけ膨らませていますか。

大川 [A]：いや、もう終わりました。

坂牧 [Q]：終わりで。もうこれ以上は。

大川 [A]：はい。

坂牧 [Q]：バッファーも特に厚く入って。

大川 [A]：ここは普通です。

坂牧 [Q]：普通なんですね。分かりました。ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

あともう1点、ごめんなさい、長くなっちゃって。中計の資料5ページ目のところに、目途付け85億円と今後の200から250億円程度というのをいただきました。これはもう少し、中身がどういったところなのかというのを、すで実現してきている部分が、去年なり、この上期に出てくるのが85億のどれぐらいを占めていたりするのかとか、アップサイドで見えてきたのは何なのかというのを補足ください。

バッファローはちょっと改善が遅れているというコメントがポロっとあったので、そこももし、この数字と合わせて何かあればと思います。

山本 [M]：ありがとうございます。では、大川からご説明申し上げます。

大川 [A]：これは社長から説明がありましたように、まず、この数字のベースは2022年対比だということです。だから、2022年にわれわれが構造改革として選んだ事業の合計の赤字が230億円あったとご理解ください。

これに対して、今、この2024年度にすでに外部に発表した事業で、どれぐらいの改善効果があったというふうになったときに、その合計が85億円あったという理解です。したがって、残りの、北米工場を含む改善改革効果がさらに200から250乗ると。これは今年中に目途付けを出しますけれども、これが全て今年に出るわけではないとご理解ください。これは今年から来年かけて出るのだろうと理解しております。

坂牧 [Q]：では、85億というのは、ヨーロッパの子会社とかSKUを減らされたりというところで、もう見えたというところで、バッファローの本当の改善のところは、まだこれから出てくるという。ここはちょっと遅れているというようなコメントがあったのですけれど。

大川 [A]：遅れているというのは、改善活動が遅れているのであって、構造改革が遅れているわけではありません。構造改革に向けて、今着々と準備しておりますけれども、われわれが期待しているようなバッファローのコストの削減の確度が予想よりも若干高止まりしているなという意味で、遅れているということでございます。

坂牧 [M]：ありがとうございます。

山本 [M]：ありがとうございます。

井上 [M]：続きまして、オンラインでご参加の方からご質問を賜りたいと思います。

SMBC日興証券の牧様、お願いいたします。

牧 [Q]：SMBC日興証券の牧です。お世話になっております。私も2点ほど質問させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



一つ目が、先ほどのところでもありましたけれど、数量・構成のところ、通期でだいぶ引き下げられていて、しわ寄せもあるのではないかというお話でしたけれども、上期も比較的、ご想定に対しては弱くなっていると思います。

本数計画もアメリカ含めて日本以外は市販も引き下げられていらっしゃいますので、もう少しこの2クォーター、ここを引き下げられた、計画から下回った理由を教えてください。あと、下期もこういった動きになるのか、ならないのかというところをもう少し理解したいと思っています。

加えて、先ほどアクティブトレッドの話がありました。今、大変好調な需要が、プレオーダーがあるということなので、10月からだとまだ貢献は少ないかと思いますが、今期、例えば、うまくいけば、これくらい上乘せができそうだとか、あるいは来期になれば、これくらいの、例えば好業績が期待できそうだとか、「SYNCHRO WEATHER」についても業績の目線みたいなものがあれば、これも教えていただければと思います。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。本件につきましては、西口から回答させていただきます。

西口 [M]：ご質問ありがとうございます。

ちょっと聞き取りにくかったので確認ですけれども、一つ目は、上期の本数のところはちょっと弱含みだったけれども、そこら辺はどうですかというのと、二つ目は、「SYNCHRO WEATHER」での上振れはどれくらい思っておられるのですかと、大枠、こういうご質問でよろしいでしょうか。

牧 [M]：そのとおりです。すみません。ありがとうございます。

西口 [A]：まず上期、22 ページのところ販売用途別に出ているのですけれども、まず上からいきますと、国内の新車向け、日本の OE さん向けにつきましては、もう皆さんご承知のとおりところで、生産台数が非常に落ちたというところがまともに効きました。

国内の市販のところは、昨年の上期に4月に夏タイヤの大幅な値上げをしたことと、7月に冬タイヤの値上げをしたので6月に大きな仮需が出たということで、上期に大きな夏タイヤの値上げの仮需と価格がそれ以後上がったのと、冬タイヤの仮需が出たということで、昨年度の上期が非常に高くなっていましたので、今年の上期は対前年割れで出ているということです。

海外の新車につきましては、アメリカ、それから欧州につきましては堅調でした。ましてやアメリカは、新しく四つほどの利益が伴う新しいモデルに納入ができたということで良かったのですけれども、ご存じのとおり、中国、それから ASEAN、こういったところの日系のところはしんどかったということで、海外の新車向けではそこら辺が上期は大きく足を引っ張ったということです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



海外の市販用のところは、海外の市販の地域別に出しているのですけれども、いろいろなブランドのタイヤを売っております。その中でいきますと、北米につきましても、4-6、一時落ちたりとかしているのですが、これはわれわれの主力の、今、山本が申しました FALKEN「WILDPEAK」以外の、例えば某社さんに出しているダンロップブランドとか、直接輸出でやっております大手ディーラーさん向けのところとか、そういったところでのタイヤの引きが落ちたというところで、われわれの主力の FALKEN のところにつきましても、「WILDPEAK」中心に伸びていると。それがちょっと上期、そういったところのお客様の部分が影響したということです。

欧州は堅調でございます。中でも対前年という意味で言いますと、冬タイヤの部分で今年、年が明けてからずると冬が遅れてきて売れましたので、プラスになったと。

アジアにつきましては、やはり日系の不振もありましたけれども、リプレイスのほうも選挙待ちとか、優遇政策がなかなか決まらないということと、やはりインフレと経済環境もあまり良くなかったということで、上期はあまり良くなかったなという感じです。

その他の地域というのは、われわれにとりましてはブラジルとかオーストラリアですが、これは非常にわれわれの逆に強みになっている形で堅調にしているなという感じでございます。

そういった意味で、上期は濃淡がありましたけれども、下期につきましては、今申し上げたようなところで、まだ引きずりそうなのが、国内の新車向けと海外の中国の新車向け。こちら辺はまだちょっと弱含みかなと思いますが、リプレイスのところでは各市場ともに回復してくるだろうと思うのと、去年の下期がかなり悪く出ておりましたので、対前年という意味では、この下期は 100 を超してくるだろうと見ております。

これが一つ目ですが、よろしいでしょうか。

牧 [Q]：ちょっと確認でありまして、「WILDPEAK」はちゃんと売れているということですが、価格も競争がありますけれど、ここもしっかり維持しながら、先ほど山本社長がおっしゃったような 120%レベルを上期も維持されているという理解でよろしいでしょうか。

西口 [A]：アメリカでは、「WILDPEAK」も今年の 6 月に、少し価格のほうは、周りの市況を見ながら連動して引き下げを行っております。それで価格と数量のバランスを見ながら、競争環境の中でうまくマネージしているという状況でございます。

牧 [M]：分かりました。ありがとうございます。

西口 [A]：二つ目は、「SYNCHRO WEATHER」。これは、本当は数字について、いろいろ私も言いたいのですが、まだまだ始まったばかりというところがございます、具体的な数字を申

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

し上げるわけにはいかないのですけれども、少し申しあげましたように、反響もかなり想定以上というか、想定どおりといいますか、うまくいっておりますので、われわれの今年立てました4クォーターの具体的な数字は言えませんけれども、かなり私が好きな倍数ぐらいで増えていけるのではないかなという感触はもう持っております。

それと、何より手応えを感じているのは、やはりこれは来年の春に一番売りたい。夏タイヤをこのタイヤに変えていくというコンセプトですから。その春需への基盤づくりに向けては、この10月から来年の2月頭ぐらいにかけてうまくいくのではないかなと思っています。そういう形で大川の期待に応えられるように、この上向きに数量・構成でいけるように頑張りたいと思っています。

今、それぐらいしか言えなくて申し訳ないのですけれども、予定どおりいっているとご理解いただけたらと思います。

牧 [Q]：ありがとうございます。先ほどおっしゃった店舗が、ごめんなさい、数字がうまく聞き取れなかったのですけれども、5,000店舗かなんか契約されたという話があったと思うのですが、このうち既存の店舗が何店で、新しい店舗が何店だとか、そういう分け方はできますか。

西口 [A]：まだそこまで詳しく、2週間ですので、できていないのですけれども、われわれの計画の中でいきますと、しっかりした「認定店」さんになっていただくという部分で、ざくっと8,000店ぐらいの規模なのかなとは思っていました。

その中で、この2週間の反響の中でいただいた、ぜひ「認定店」になりたいという逆指名も受けており、そういったお客様がお持ちのお店を計算していきますと、ざくっと5,000店舗ぐらいのポテンシャルがあるなということで、そういったところを見ながら、これから講習会をやったり、認定に向けて動いていくということになります。

牧 [Q]：なるほど。分かりました。ありがとうございます。

2点目が、来期に向けてですけれども、特にコスト面についてです。今後、原材料とかが変動していくので、何とも分からないところはありますけれども、例えば輸送費を見たときは、今期はかなり安く妥結されているということですが、来期に向けて、この状態が続くと、少しやはりコストがアップするような要因になってくるのかなと思います。

そういった場合に、どういうコントロールをされていくか。従来のことを教訓に、何か抑制できるような施策があるかどうかということですね。これからアメリカに向けて、タイから輸出も増やされる可能性もあると思いますので、コストの抑制の仕方を教えてください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あと、EUDR も、欧州向けに出している工場、全般的に影響を受けるような話もありますので、今期どれくらい入れられているとか、通期だとどれくらいのインパクトがあるとか、コスト・EUDR の考え方も教えてください。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。最初のご質問につきましては、西口からご回答させていただきます。

西口 [M]：最初のほうは、フレート、海上運賃のお話でございますよね。

牧 [M]：はい、そうです。

西口 [A]：タイヤ事業本部を発足いたしまして、この1月から、私の組織のところにもこのサプライチェーン本部も入れております。この運賃では本当にコロナのときに大変な目に遭いました。そういった勉強も踏まえて、この海上運賃の抑制についても、かなりいろいろな手立てをやってきました。

それで上期のほうも実績出ておりますけれども、この下期についても、普通の年間契約とか、そういった部分ももちろんあるのですが、なかなかここではちょっと言えませんが、運賃の高騰により悪化したということが起きないように手立てはもう考えて、ほぼほぼうまくいきそうな感じがしております。それは具体的には申し上げられませんが、決してこの外部要因によるネガが想定外に出るということがないようにはしていきたいなと思っておりますし、できそうな感触を持っております。

アメリカに向けての物量の部分でも、フレートコストの高騰以上に物が運べないということで、すごくコロナのときに苦労しました。大統領選挙もどうなるかわかりませんが、やはりみんなの関心は関税問題でございます。そのときに関税が上がってのリスクというよりも、関税が上がりそうだから、前倒しで早く運びたいというところがやはり年内出てくるだろうなという。

そうすると、またコンテナが足りないということになりますので、これについても下期に困らないように確実に手立てはほぼ打ち、完了しつつあるということで、今動いておりますので、ご質問いただいた部分につきましては、対応を打ってきているとご理解いただけたらと思います。

よろしいでしょうか。

牧 [Q]：EUDR のほうもお願いできるでしょうか。

大川 [A]：EUDR のほうは大川からご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ずばりを言うのはなかなかばかれるのですけれども、今期における EUDR の影響は 2 桁億円の下のほうとご理解ください。来年は、これが年間で効くと、2 桁億円の真ん中ぐらいになりそうだなと。ただ、われわれとしては、当然ながら EUDR 向けの原料を使うので、価格に反映するというのは当然ながら考えております。

ただ、今のところ、まだ EUDR が 11 月から本当に施行されるかどうか、はっきり明確になっておりませんので、たぶんその交渉はそれ以降になると思います。ですので、まだ EUDR でコストがアップした分は、どこまで売上でカバーできるかというのは、今の時点ではまだ明確にはなっていないことをご承知おきください。ただ、もちろん当然ながら、ただ単にコストアップするわけじゃないということをご理解いただければと思います。

牧 [Q]：この下期の原材料を一部引き下げられていらっしゃると思いますので、そこがほぼ EUDR の影響というイメージでよろしいでしょうか。

大川 [A]：EUDR で、もともと考えたやつにプラスアルファが出てきたというのが、今回の下期のマイナス要因でございます。

牧 [M]：分かりました。どうもありがとうございます。以上です。

井上 [M]：ありがとうございました。

それでは続きまして、会場でご質問のある方は挙手をお願いいたします。

最前列の方、お願いいたします。

坂口 [Q]：みずほ証券の坂口と申します。いつもお世話になっております。2 点お願いいたします。

1 点目は、配当の考え方を教えてください。今回、配当性向 40%を割れるという中で構造改革もあるのではというコメントが若干ありましたが、ここは売上高、事業利益、営業利益が結果的にはご予想は変わっていないので、純利益だけ変わったことによって、配当は据え置きで、配当性向が下がったように見えるというだけだと認識しているのですけれども、今後、事業環境が変化して着地が、今までのお話だと、どちらかというとなのかなと思うのですけれども、そのときに 40%というのを、着地に対して配当していくという考え方なのか。

あるいは、構造改革側の費用が想定以上に大きくなって、変わってくるリスクがあるのか。先ほどいただいたコメントとの兼ね合いで、配当に対する考え方を改めて教えてください。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



私どもの配当に関する考え方としては、株主様への利益還元は本当に最重要課題として認識しております。今おっしゃっていただいたように、連結ベースでの配当性向、業績の見通し、内部留保の水準、これらを総合的に判断しながら、長期にわたり、安定した配当を行うというのがわれわれの方針でございます。

ですから、構造改革等、どうなるかまだ見えないところではありますけれども、どうにか努力をしながら、この安定した配当に向けて努力をしてまいりたいというのが考え方でございます。

坂口 [Q]：分かりました。40%というのは特に変わっていくわけではないという理解の仕方でののですか。

大川 [A]：大川から補足いたします。

配当性向 40%は守ろうというのが、まず会社の大前提でございます。今回は中間決算でもございますし、構造改革がまだ本当に、だいぶ煮詰まってはきているのですけれども、まだどっちにいくか分からないという前提の中で、まず最低限、年初に掲げた 58 円は絶対約束しようというのがメッセージと、最終的に 4 割はキープしようところの中で、どういう形で今後、今年度中にお約束している構造改革の着地点が出てくるのかということにらみながら、まずはこの 58 円を約束するところからスタートしようというのが今回の数字でございます。

最終的に 4 割は株主様に対するお約束だと考えておりますので、安定配当と配当性向の 4 割を両方も維持するような形にしようと考えております。

坂口 [Q]：ありがとうございます。

2 点目は、中計での利益率 7%、前倒しで達成していきたいということをずっとおっしゃっていて、いろいろ中計期間中の取り組みに関しては、今回「SYNCHRO WEATHER」が非常に強い引きがあるとか、あるいは構造改革側も実行されたもの、あるいは目途付けがついたものが見えてきている部分が大いだと思います。

当然、外部環境はいろいろ、コストサイドとか、ネガティブ要素も出てきていますし、変動要因はあるとはいえ、御社の中での体質として、マージン 7%達成の早期目途付けができてきているのではないかなという印象を持っているのですけれども、前倒しで頑張りたいというコメントになるのかもしれないですが、その確からしさというか、自信度合いというか、どういう進捗になっているのかというのをコメントいただければと思います。

山本 [A]：ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

まず、この2027年の目標というのは、もう本当にコミットメントですので、最低限やり切る数字と認識しております。これは、いかに早く前倒しできるか、そして上積みできるかというところを今、さまざま試算しながら、施策も入れながらやっております。

まずは、やはり構造改革をしっかりとやることで、ここにはしっかりと近づいてまいります。特に北米、われわれが一丁目一番地に置いております北米の構造改革、これの2024年の目途付けをしっかりと行えば、これを超えていくベースはまずは出来上がると思っています。

それ以外にも、SKUの削減ですとか、さまざまな施策を今入れ込んで、順調にきていると思っています。当然、構造改革にはさまざまなお客様もいますし、交渉する先も当然ございますし、さまざまな選択肢を今、入れながら構造改革を進めておりますので、その時間をしっかりとキープしながら動いていく、ここが大事だと思っています。

もう日々、役員も集まりながら、構造改革の進捗をしっかりと見直しながら、もし遅れそうであれば、新たな対策を打っていくということを今進めていますので、しっかりと、まずは構造改革をやり切ることによって、この7%への達成はいけると認識しています。

それに新たな成長戦略で、「SYNCHRO WEATHER」もそうですけれども、今まで種まきをしてきたものが、どう実っていくのか。これをいかに前倒しできるのか。これによって、この2027年の事業利益率はどれだけは上振れできるのかというのが、方向が決まってくると思いますので、また見直しをした時点では、タイミングがきましたら、お知らせしたいと思っております。

西口 [A]：私、タイヤ事業をやっておりますので補足しますと、7%ではやはり駄目やろなと思っています。われわれは、利益率を上げていくところでは、やはり高インチ、高付加価値商品、

「SYNCHRO WEATHER」もそうですけれども、もっと売っていかなくちゃいけないなというところで、今日の資料にもありましたけれども、18インチ以上とSUVサイズで39%の構成ってやはり低いんですよ。たぶん他社に比べてもまだまだ低いと思っています。

こういったところを早く半分突き抜けるというような、どういう施策が要るのだということは、一つは、やはり「SYNCHRO WEATHER」のような商品を早く、もっといっぱい出すことと、低インチの販売量もわれわれは多かったものですから、今、一生懸命、高インチへの置換投資をしております。それが26年ぐらいにはかなり効いてくる、早ければ来年から効いてくる工場もありますけれども。

それがかなりできるようになりますと、ベンチマークすると、18インチ以上で持っているラインナップがまだうちは圧倒的に少ないんですね。それを他社並みに持っていくと、需要を刈り取れる

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ということで、これが26年ぐらいには出現してきますので、27年と言わずに前倒しで、7%と言わずにもっと上へ、ということは目指していきたいと思っています。そのためには、いかに高インチ、高付加価値を売るかですから。まず、そこら辺をしっかりとやっていきたいと思っています。

坂口 [M]：ありがとうございました。

井上 [M]：ありがとうございました。

オンラインでほかにご質問のある方はいらっしゃいませんか。

垣内様、お願いいたします。

垣内 [Q]：モルガン・スタンレー証券、垣内です。本日はありがとうございます。通期の増減要因の、スライドでいくと20のところ、二つ質問をお願いします。

一つ目が、アンチダンピング課税の還付のところ。これは、従来の想定に対してプラスというか、還付が増えたということか。その辺の仕組みも含めて教えてください。増えたのは、この下期が特に大きいのか、上期から結構還付が多かったのかということも併せてお伺いできればと思います。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。アンチダンピングに関しましては、大川からご回答させていただきます。

大川 [A]：垣内さん、ご質問ありがとうございます。鋭いところを突かれていますなどと思っています。

もともと3カ月前は、アンチダンピング関税は還付がございました。下期については、特にそれがないので、下期については、若干、去年よりも悪化するという話をさせていただいたのですが、実は、数日前にアンチダンピングの数字がまた更新されまして、われわれは非常に低率でアンチダンピングが受けられることが決まりました。

それに応じて、おそらくわれわれが今すでに仮払いしているアンチダンピングを、引き当てを解消してもいいというのがだいたい見えてきましたので、これがまた下期にプラスアルファ数十億出たというところで、ご指摘のとおり、当初よりも下期のアンチダンピング関税の引き当て戻しを追加したというのが実態でございます。

垣内 [Q]：ありがとうございます。来期とかも、それはもう出ないのですか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



大川 [A]：今回下がっている分が、また来期にも出るという形ですけれども、それは、ちょっとすみません、まだ来期がどうなるかについてはまでは試算しておりませんので、今、数字としてお答えすることは難しいとご理解ください。

垣内 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

2点目が、これも数字で申し訳ないですけれども、今までも説明があったのですけれども、直接原価の人件費の七十数億円ですけれども、これも従来よりも通期のところで積み増したというところで、ブレイクダウンは何かありますか。使途のところとか、バッファローも遅れとかというのもこれなんでしょうし、全般的な賃率とかも、ある程度、見込みもされていたと思うので、見込みとの差でこれだけ結構大きいので、もしどれが一番大きいとかというのがあれば教えてください。

大川 [A]：重ねて私からお答えいたします。

見込みとの差額で何が大きいのかというご質問に関しましては、まず一番はトルコのストがあったことに伴って、実は賃率がアップしました。それもトルコのインフレが非常に高いので、従来よりも給料を上げてくださいという話がありまして、そこについては当初の見込みよりは上がっております。

だから、当初でも上がってはいたのですけれども、その当初の予想よりも上がってきたと。ただ一方で、トルコについては、その分、為替がトルコリラ安になっていますので、ここで書いています人件費のアップが全て業績に影響されるのではなくて、4割ぐらいは為替のリラ安で相殺されるという状況なので、そういうところでまず大きな影響があったのは、トルコでございます。

加えまして、当初の見込みと比較して人件費がアップしているのは、アメリカでございます。アメリカが2Q、4、5、6の4月の最初のころに若干、設備のトラブル等がございまして、生産性が落ちたことに伴いまして、コストがアップしたということが影響しまして、これも人件費がアップしたという結果になっております。

この二つが大きいことプラス、賃率は全般的に上がっておるので、ちょっとずつ他社でも影響していると。そんな感じで、当初の数字よりは人件費が大きくなったという状況でございます。

垣内 [Q]：ありがとうございます。

そうすると、トルコのところは、為替のところで両建てで考えれば、丸々効いているわけではないということですか。

大川 [A]：はい。往って来いという、4割ぐらいは返ってくるという感じです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



垣内 [Q]：分かりました。

これも、ちょっとすみません、もし分かれば、今の労務費だと、来期に残るというか、来期にも影響が波及してしまうという面で言うと、それぞれ波及するリスクはあるわけですか。

大川 [A]：トルコは、人件費アップについては波及します。ただし、ストによるマイナス影響分はもう波及しません。アメリカにつきましては、一時的に機械が故障したことによる人件費アップですので、これも波及しません。ですから、トルコのわれわれが予想していた賃率アップよりも、ブラサルファのコストアップ部分だけは来期に波及するというご理解でいいと思います。

垣内 [M]：分かりました。すみません、細かい点で。ありがとうございます。

井上 [M]：ありがとうございました。

それでは続きまして、会場でご質問ある方はいらっしゃいますでしょうか。オンラインでもほかにご質問のある方はいらっしゃいませんか。

ご質問は以上のございますので、以上をもちまして、住友ゴム工業株式会社、2024年12月期第2四半期決算説明会を終了させていただきます。

本日はお忙しいところご参加いただきまして、ありがとうございました。

山本 [M]：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com